

Consentements canal par canal — joignables et écartés

LINDBERGH FORMATION — 16 rue de Maillé, 91310 Montlhéry · RCS Evry 817 946 114

Document établi le 24/09/2026

70 400 contacts, 4 canaux · document fictif

Document fictif — exemple de démonstration

Ce document est produit par le site Blue Lemon Agent pour illustrer ce qu'un agent IA remet à ses utilisateurs. Les sociétés, dossiers, montants et personnes qui y figurent sont inventés. Il n'a aucune valeur juridique, comptable ni commerciale.

Document fictif, produit pour la démonstration. **Il n'y a pas une réponse à « combien peut-on toucher ? », il y en a quatre** : le droit applicable n'est pas le même selon le canal et selon que la personne est sollicitée à titre professionnel ou personnel.

Ce qui est joignable, canal par canal

Canal et public	Base	Joignables	Écartés	Motif principal des exclusions
E-mail — artisans et entreprises	22 400	19 850	2 550	Oppositions, adresses invalides, contacts sortis
E-mail — particuliers	48 000	34 100	13 900	Dont 8 200 clients d'avant 2023, sans case d'inscription à l'époque
SMS — tous publics	70 400	16 400	54 000	Numéro absent ou accord SMS non recueilli

Canal et public	Base	Joignables	Écartés	Motif principal des exclusions
Courrier — clients	61 200	60 860	340	Opposition exprimée à la prospection postale

La règle appliquée, en clair, canal par canal

Situation	Ce qu'exige la règle	Ce qui accompagne l'envoi
Sollicitation d'un professionnel, en rapport avec sa profession	Peut s'appuyer sur l'intérêt légitime de l'entreprise	Origine de l'adresse énoncée, opposition en un clic
E-mail ou SMS à un particulier	Accord préalable, daté	Rappel de la date et de la page d'inscription
Courrier adressé à un client	Information et droit d'opposition	Mention d'opposition portée sur le document
Toute personne, à tout moment	Opposition honorée sans délai	Appliquée à la seconde sur le canal concerné

Les 8 200 clients d'avant 2023 : le chemin appliqué

Action	Coût	Résultat à 6 semaines
Case d'inscription ajoutée au tunnel de commande	Aucun envoi supplémentaire	En production
Ligne d'invitation dans l'e-mail de confirmation	Aucune sollicitation de plus — le message part de toute façon	460 accords datés recueillis
Reste sans accord	—	7 740, conservés comme clients, non sollicités par e-mail

Ce que la vérification coûtait, et ce qu'elle coûte

Indicateur	Avant	Après
Part du temps d'une campagne	30 %	4 %
Mode de vérification	À la main, avant chaque campagne	Continue
Effectif écarté affiché avant validation	Jamais	Systématiquement, avec son motif

C'est le chiffre des écartés qui manquait aux décisions, pas celui des joignables. Une direction marketing qui valide une campagne doit savoir qui elle n'atteint pas, et pourquoi — c'est ce qui permet d'aller chercher ces personnes par un autre chemin plutôt que de les oublier.

À arrêter par le responsable CRM

Édition automatique de ce tableau à l'ouverture de chaque campagne (oui / non) :

Portée de ce document : le service exploité par Blue Lemon Agent. Pour un agent déployé chez vous, la localisation applicable est celle de l'architecture décrite au devis et vérifiée avant mise en service ; l'exécution locale n'est annoncée que pour la configuration explicitement décrite et recettée au devis ; l'isolation applicable dépend du mode de déploiement décrit au devis, aucune isolation dédiée n'étant présumée ; les mécanismes de chiffrement en transit et au repos, leurs composants et la gestion des clés sont ceux documentés pour l'architecture retenue ; les rôles et permissions sont configurés et recettés pour les identités et systèmes effectivement raccordés ; les événements journalisés, leur contenu, leur durée de conservation et leurs accès sont définis pour le déploiement retenu.